

Inhalt

	Einleitung oder: Rendezvous mit einem Löwen	9
Fall 1:	«Reden um des Redens willen?» – Ihre Zuhörer wollen mehr!	11
Fall 2:	Lehrwert schaffen – Lohnt sich Ihre Rede für die Leute?	14
Fall 3:	Der Zuhörer, das unbekannte Wesen – Mit wem haben Sie es zu tun?	18
Fall 4:	Gut gemeint – Kommt Ihre Botschaft wirklich an? . . .	21
Fall 5:	Nicht alles schon am Anfang verraten – Wie Sie es spannend machen	24
Fall 6:	Jetzt sind Sie dran: Sie müssen spontan eine Rede halten	27
Fall 7:	Beantworten Sie alle Fragen ausreichend. Oder ausweichend	31
Fall 8:	Schweigen Sie! Jedes Publikum wird mal müde.	35
Fall 9:	«Ihre Zahlen sind nicht objektiv!» – Wenn Ihre Statistiken angefeindet werden	38
Fall 10:	From Rags to Riches – So bauen Sie Ihre Zuhörer wieder auf	41
Fall 11:	Eigentor? Nehmen Sie Ihr Missgeschick sportlich . . .	45
Fall 12:	Mehr als tausend Worte – Sprechen Sie in Bildern . . .	48
Fall 13:	«Ich hätte da mal eine Frage» – Wie reagieren Sie auf Zwischenrufe?	52
Fall 14:	«... sonst antworte ich Ihnen!» – So gehen Sie mit Störern um	56
Fall 15:	24 Stunden später ... – Wenn Sie nicht schlagfertig sind	60
Fall 16:	Bewusstseins(tr)übung – Wie Sie den Faden wiederfinden.	63

Fall 17:	«Sie haben doch keine Ahnung!» – So zeigen Sie es Ihren Kritikern	66
Fall 18:	Die Jugend von heute – Punkten beim jungen Publikum	70
Fall 19:	Alles klar oder was? – Wenn niemand eine Frage stellt	73
Fall 20:	Anekdote als Eisbrecher – Lockern Sie die Stimmung auf	76
Fall 21:	Entdecken Sie die Langsamkeit – Rezepte gegen schnelles Reden	81
Fall 22:	Äääh, so & Co – Störender Wortmüll	85
Fall 23:	Nicht die optimalste Lösung – Zügeln Sie Superlative	88
Fall 24:	Delphisches Debakel – Sie lagen mit Ihrer Prognose falsch?	91
Fall 25:	Keine Beißvorlage für Hunde – Wenn Sie der letzte Redner sind	94
Fall 26:	Loben Sie auch mal Ihren Gegner. Und nehmen Sie ihn in Schutz!	98
Fall 27:	Wenn Ihnen ein Licht ausgeht – So meistern Sie Ihre Panne	101
Fall 28:	Zerbrechen Sie sich den Kopf – Ihres Gegners	104
Fall 29:	Streiten mit Gandhi – Wenn Sie auf Deeskalation setzen	107
Fall 30:	«Zu teuer!», «Geht nicht!», «Falsch!» – So reagieren Sie auf Killer-Phrasen	111
Fall 31:	37 Grad gefühlte Temperatur – Lassen Sie es menscheln	114
Fall 32:	Passt unter jeden Scheffel – Wie Sie mit Understatement punkten	117
Fall 33:	Publikumsimpfung – So ziehen Sie die Zuhörer auf Ihre Seite	120
Fall 34:	Halb so schlimm – Angst Nummer zwei ist der Tod	124

Fall 35:	«Beginnen Sie mit der neunzehnten!» – So fassen Sie sich garantiert kurz	128
Fall 36:	Die Lage ist hoffnungslos, aber nicht ernst: Wie Sie dennoch Mut machen	131
Fall 37:	Pessimisten küsst man nicht. Optimisten sind erfolgreicher – auch als Redner	135
Fall 38:	Das Universum ist ein Fußball – Nutzen Sie die Popularität des Sports	139
Fall 39:	Machen Sie die Rechnung – aber bitte nicht so kompliziert!	144
Fall 40:	Nur mit echten Nägeln – Wie Sie Ihr Gesicht wahren	148
Fall 41:	«Das hat Luther aber nicht gesagt!» – Sie sollten schon richtig zitieren	152
Fall 42:	Kein schlechter Scherz – Humor in Ihre Rede!	156
Fall 43:	«Ich könnte ihn jederzeit wiederholen» – Wie Sie und Ihre Zuhörer aus Fehlern lernen	161
Fall 44:	Witze ganz ohne Gebrauchsanleitung – als Deutscher im Ausland	164
Fall 45:	Schöne Verlierer – So lernen Sie, mit Niederlagen umzugehen	168
Fall 46:	Keep it simple – Ihr Auftritt in Englisch	171
Fall 47:	Diskriminierung beginnt mit der Sprache – Wie korrekt sollten Sie sein?	175
Fall 48:	Dienen oder sich bedienen? Politische Reden	179
Fall 49:	Bevor Sie am Ende sind – kommen Sie zum Schluss	183
Fall 50 und Epilog:	Sie haben noch nicht alles gesagt?	186
	Bibliografie	188